

セールスマネージャー

Job Information

Recruiter
United World Inc

Job ID
1621381

Industry
Software

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
10 million yen ~ 25 million yen

Refreshed
November 5th, 2026 13:34

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
None

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【会社/お仕事の魅力】
1. “営業が事業をつくる”環境
IS〜CSまで一気通貫で担当することで、セールスが誰より深く顧客理解を持ち、プロダクトを進化させていくカルチャーがあります。
2. CRM/SFA市場の“伸びしろ”
世界的な市場規模拡大が続くCRM/SFA領域で、Global Standard を自分の手で築く経験が得られます。
3. 会社のフェーズ
上場に向けた最初の100名を集めるフェーズだからこそ、"売れる仕組み"を0から創出する経験を積むことができます。
4. 多様なキャリア
実績に応じて、海外駐在や海外販売促進、新規事業立ち上げなど、新たなキャリアを歩むチャンスがあります。

【お仕事の内容】
・営業事業部（インサイドセールス / フィールドセールス / カスタマーサクセス）の統括
・事業計画・売上計画の進捗管理
・営業プロセスや評価制度の設計・改善
・課長・マネージャークラスの育成および組織体制の強化
・プロダクト・マーケティング部門と連携した営業戦略の立案
・新プロダクトや海外展開に伴う営業体制の構築

【募集背景】
Translead は、CRM/SFAを中心とした営業DX領域で事業を拡大しています。
設立3期目にして海外顧客も急増しており、日本発グローバルSaaSとして圧倒的な成長を遂げています。
最大の特徴は ISからCSまでを営業が一気通貫で担う完全直販モデル。
いわゆる“商談だけを担当する営業”ではなく、顧客の成功まで責任を持つことで、LTV改善に直結する強い組織をつくっています。
今回募集するのはプレイヤーではなく、営業組織・事業そのものを率いる責任者としてのポジションです。
担当事業部の売上拡大に対する最終責任を持ち、営業組織を持続的に成長させることをミッションとしています。

想定年収：1,000万円〜2,500万円

勤務時間：—

【条件・待遇】
【給与】
想定年収：1,000万円〜2,500万円
1000万円~2500万円
#月給：625,000円〜1,562,500円
#みなし残業：有（45時間）
#給与（月収）に含まれる固定残業代：162,600円〜406,500円
#賞与・昇給：有（年2回）
【勤務地】
106-0032
東京都港区六本木7-15-9 住友不動産六本木セントラルタワー 9F
▼アクセス
東京メトロ日比谷線 六本木駅　徒歩1分
都営大江戸線 六本木駅　徒歩1分
東京メトロ千代田線 乃木坂駅　徒歩7分

Required Skills

【必須要件】
・インサイドセールス、フィールドセールス、カスタマーサクセスのすべてを経験している方
・役職者として事業またはチームを率いた経験
・売上やKPIなど、数値に対する責任を持って組織運営を行った経験
・普通自動車運転免許（AT可）

Company Description

BLUEPRINT Foundersでは、これまで株式会社Archi Village・株式会社Fact Baseを設立し、複数社のスタートアップの収益化を行ない、グループ全体で100人超にまで成長していきました。
その中で、様々なCRMを導入し営業活動を行ってきましたが、どのツールもむしろ営業効率が下がり、本末転倒しているようなCRMツールしかなく、それであれば内製化してしまおうと立ち上げたのがこの株式会社Transleadです。
プロダクト・サービスを効率よく売っていく仕組み作りや、効率のよい企業運営を日本の中小企業にも還元し、顧客企業の変革、ひいてはMission「企業の変革をリードする」ことを目指しています。